

兵庫県損害保険代理業協会 神戸・阪神支部 8月合同例会

【今後の保険代理店のマーケティング！】

—— 競争に勝ち抜くのか、新しいマーケットを開拓するのか——

講師 畦地 裕 氏

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
経営コンサルティング第2部 チーフコンサルタント



自動車保険マーケットの縮小や手数料率の値下げ、今後の厳しい経営環境を乗り切るためには、どういうマーケット戦略でいけばいいのでしょうか？

レッドオーシャンで勝ち抜くのか、ブルーオーシャンで新しい販路、新しい顧客を開拓するのか、具体的事例でお話させていただきます。

神戸出身のコンサルが語るマーケティング戦略、まじめなセミナーに飽き飽きした方、90分間寝かせません！！

プロフィール
1985関西学院大学法学部法律学科卒業
ヤンマー株式会社、株式会社フジクラ、株式会社INAXに勤務後、国内独立系コンサルティングファーム、国内大手メーカー系シンクタンクを経て、2001年より現職。
現在、国内外の中堅・中小企業を中心に、戦略立案・営業力強化及び新規事業開発等のテーマを軸にした「実践的」なコンサルティングを手掛けている。

◇とき 8月2日(木)

17:00～18:30(16:30～受付開始)

◇ところ 三井住友海上神戸ビル 10階大会議室

神戸市中央区栄町通1-1-18



◇参加費 無料

◆懇親会を同建物内で、軽食を取りながら引き続き本音でお話しができる場を設けましたのでご参加ください。懇親会参加費：500円(定員[20名位]先着順といたします)

8月2日(木) 神戸・阪神支部 8月例会

☎ 078-333-6547(兵庫県代協事務局)

・出席します (懇親会：出席・欠席)

・欠席します

会員社名

役職

お名前

◎ゲスト参加

・出席者 (懇親会：出席・欠席)

会社名

役職

お名前

今すぐ返信！ FAX 078-333-6590